

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Выборнова Любовь Александровна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47

Уникальный программный ключ:

c3b3b9c625f6c113afa2a2c42ba19e03a38b78e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»  
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра Менеджмент

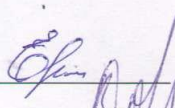
## **РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**

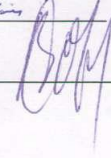
по дисциплине «Контракты в международной торговле»  
для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело»  
направленности (профиля) «Таможенные платежи»

Тольятти 2018 год

Рабочая учебная программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС по специальности 38.05.02 «Таможенное дело», утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 17 августа 2015 г. N 850.


Составил: к.э.н. доцент Мещерякова Е.В.


Согласовано Директор научной библиотеки \_\_\_\_\_  В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации \_\_\_\_\_  В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Менеджмент»  
(наименование кафедры)

Протокол № 10 от «24» мая 2018г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  д.э.н., проф. Корчагин П.В.  
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник учебно-методического отдела \_\_\_\_\_  Н.М.Шемендок



**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

**1.1. Цели освоения дисциплины.**

Дисциплина «Контракты в международной торговле» изучается обучающимися, осваивающими программу специальности «Таможенное дело». Целью освоения дисциплины «Контракты в международной торговле» являются:

- надлежащая подготовка специалистов таможенного дела, способных контролировать исполнение внешнеторговых контрактов коммерческими организациями и иными субъектами российского права.
- изучение методик работы с внешнеторговыми контрактами, урегулированных конвенционными и национальными нормами частного права, обычаями торгового оборота в составе российской правовой системы.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа специальности 38.05.02 «Таможенное дело» (уровень специалитета) содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- совершение таможенных операций;
- организация работы исполнителей для осуществления конкретных видов работ, услуг.

**1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины**

В результате освоения дисциплины «Контракты в международной торговле» у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции	Специальность
ПК-19	умением контролировать перемещение через таможенную границу отдельных категорий товаров	38.05.02 «Таможенное дело»
ПК-27	способностью организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг	38.05.02 «Таможенное дело»

**1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
<b>Знает:</b> - формы, порядок проведения таможенного контроля отдельных категорий товаров; основание и порядок проведения таможенного контроля после выпуска отдельных категорий товаров (ПК-19); - управление в таможенных органах (ПК-27)	лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа	собеседование
<b>Умеет:</b> - контролировать правильность исчисления таможенных платежей; применять формы таможенного	лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа	собеседование

<p>контроля отдельных категорий товаров; контролировать соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования (ПК-19);</p> <p>- осуществление взаимодействия с декларантами, таможенными представителями, импорт-экспорт специалистами, клиентами и терминалами (ПК-27)</p>		
<p><b>Имеет практический опыт:</b></p> <p>- проверка таможенной декларации и сопроводительных документов на грузы, пересекающие государственную границу; Проверка транспортных средств и сопроводительных документов на грузы, пересекающие государственную границу (ПК-19);</p> <p>- планирование и организация работы таможенного отдела и его сотрудников (ПК-27)</p>	<p>лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа</p>	<p>собеседование по проблемным вопросам</p>

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам вариативной части учебного плана специальности. Ее освоение осуществляется в 6 семестре - у очной формы обучения, в 10 семестре - у заочной формы обучения.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
	Предшествующие дисциплины (практики)	
1	«Торгово-экономические отношения России в современных условиях»	(ОПК - 4) способностью понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик
2	«Ценообразование во внешней торговле»	(ПК-6) способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза (ОК-7) способностью использовать основы экономических и математических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах
3	«Основы таможенного дела»	(ПК-12) умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела (ПК-24) способностью определять место и роль системы таможенных органов в структуре государственного управления (ОПК-1) способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на

		основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
Последующие дисциплины (практики)		
	«Практикум по обоснованию контрактных цен»	(ПК-6) способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза
	«Таможенное оформление товаров и транспортных средств»	(ПК-7) владением навыками заполнения и контроля таможенной декларации, декларации таможенной стоимости и иных таможенных документов
	«Декларирование товаров и транспортных средств»	(ПК-7) владением навыками заполнения и контроля таможенной декларации, декларации таможенной стоимости и иных таможенных документов

**3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу**

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	144 ч.	-	144 ч.
Зачетных единиц	4 з.е.		4 з.е.
Лекции (час)	14	-	4
Практические (семинарские) занятия (час)	34	-	10
Самостоятельная работа (час)	69	-	121
Экзамен, семестр /час.	6 семестр, 27 час	-	10 семестр, 9 час

**4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**4.1. Содержание дисциплины**

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	

1	<p>Тема 1. Общие положения о внешнеторговом контракте</p> <p>1. Понятие и виды внешнеторгового контракта.</p> <p>2. Термины, характеризующие наличие контрактных правоотношений</p> <p>3. Субъекты международного торгового оборота.</p> <p>4. Объекты международного торгового оборота.</p>	1/0	4/1	-/-/-	12/17	Устный опрос, подготовка докладов
2	<p>Тема 2. Источники и основные положения нормативно-правового регулирования внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров</p> <p>1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров</p> <p>2. ГК РФ и его роль при заключении международного договора купли-продажи товаров</p> <p>3. Применение норм «Инкотермс 2010»</p>	2/1	4/1	-/-/-	12/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий
3	<p>Тема 3. Внешнеторговый контракт и его содержание</p> <p>1. Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров.</p> <p>2. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта.</p> <p>3. Транспортные условия в контракте.</p> <p>4. Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж.</p> <p>5. Специфические статьи внешнеторгового контракта.</p>	2/1	6/2	-/-/-	12/17	Устный опрос, подготовка докладов, решение задач
4	<p>Тема 4. Разделение рисков между сторонами договорных обязательств по внешнеторговым контрактам</p> <p>1. Виды рисков по внешнеторговым контрактам</p> <p>2. Оценка рисков при</p>	2/1	4/1	-/-/-	12/17	Устный опрос, решение ситуационных задач, тестирование

	анализе внешнеторговых контрактов 4. Отражение экологических рисков по внешнеторговым контрактам.					
5	Тема 5. Юридическая техника оговорок внешнеторгового контракта 1. Оговорка о применимом праве. 2. Валютная оговорка 3. Оговорки о переходе права собственности. 4. Арбитражная оговорка во внешнеторговых контрактах. Ее виды.	1/0	4/1	-/-/-	11/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий
6	Тема 6. Претензии и претензионный порядок 1. Претензионный порядок урегулирования спора. 2. Последствия несоблюдения претензионного порядка 3. Виды претензионного порядка урегулирования споров 4. Обязательный претензионный порядок. 5. Форма претензионной записи и правила оформления претензии 6. Условия соблюдения претензионного порядка	2/0	4/2	-/-/-	12/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий
7	Тема 7. Исковая давность по требованиям, основанным на внешнеторговых контрактах 1. Понятие исковой давности 2. Общий и специальный сроки исковой давности 3. Применение норм иностранного права по вопросам исковой давности.	2/1	4/1	-/-/-	12/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий, тестирование
8	Тема 8. Средства правовой защиты по внешнеторговым контрактам 1. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980г., их совместимость. 2. Договорные средства правовой защиты. 3. Средства правовой	2/0	4/1	-/-/-	12/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий, тестирование



защиты российской стороны по экспортным контрактам.						
		14/4	34/10	-/-	69/121	экзамен

#### 4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
	6 семестр (10 семестр у заочной формы)		
1	Тема 1. Общие положения о внешнеторговом контракте	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
2	Тема 2. Источники и основные положения нормативно-правового регулирования внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
3	Тема 3. Внешнеторговый контракт и его содержание	6/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение задач
4	Тема 4. Разделение рисков между сторонами договорных обязательств по внешнеторговым контрактам	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение задач
5	Тема 5. Юридическая техника оговорок внешнеторгового контракта	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
6	Тема 6. Претензии и претензионный порядок	4/2	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
7	Тема 7. Исковая давность по требованиям, основанным на внешнеторговых контрактах	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
8	Тема 8. Средства правовой защиты по внешнеторговым контрактам	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
	<b>Итого за 6 (10) семестр</b>		
	<b>Итого</b>	34/10	

#### 5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

##### Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
ПК-19, ПК-27	Подготовка докладов	доклады	собеседование	34/-

ПК-19, ПК-27	Примерный перечень вопросов для самостоятельной работы по подготовке к экзамену	задания в минигруппах	обсуждение ответов в минигруппах	35/-
ПК-19, ПК-27	Подготовка к экзамену, самостоятельное изучение литературы, тест самопроверки	Результаты теста самопроверки	тест самопроверки	-/121
<b>Итого за 6 (10) семестр</b>				<b>69/121</b>

### *Литература [1-6]*

#### **Темы докладов и возможных публикаций**

1. Понятие внешнеторгового контракта. Форма контракта с участием иностранной фирмы.
2. Пределы автономии воли сторон при определении условий контракта.
3. Типичные ошибки при составлении внешнеторговых контрактов.
4. Толкование внешнеторгового контракта.
5. Признание Инкотермс 2000 на территории РФ торговым обычаем (2001г.).
6. Характеристика базисов поставки по Инкотермс 2010.
7. Выбор торгового термина поставщиком/покупателем.
8. Способы согласования контрагентами применимого права.
9. Определение применимого права российским государственным арбитражным судом, международным коммерческим арбитражем.
10. Арбитражная оговорка.
11. Оговорки о переходе права собственности на товар.
12. Значение оговорки контракта о непредвиденных и непредотвратимых обстоятельствах, обстоятельствах вне контроля сторон контракта, форсмажорных обстоятельствах.
13. Оговорка о существенном изменении обстоятельств (хард шип).
14. Оговорки контракта об увеличении цены.
15. Оговорки о предоплате и авансе.
16. Оговорки контракта о разделении рисков.
17. Отражение экологических рисков по внешнеторговым контрактам.
18. Претензионный порядок урегулирования спора
19. Последствия несоблюдения претензионного порядка
20. Форма претензионной записи и правила оформления претензии
21. Применение норм иностранного права по вопросам исковой давности.
22. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980г., их совместимость.
23. Средства правовой защиты российской стороны по экспортным контрактам.
24. Оговорка о процентах по денежному обязательству.
25. Оговорка о сроке поставки и о языке контракта.
26. Оговорка об уступке прав требования (цессии).
27. Нормы Венской конвенции 1980 г. о правилах уведомления о несоответствии товара.
28. Практика МКАС при ТПП РФ по оценке значения контрактного условия о претензионном порядке.
29. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980 г., их совместимость.
30. Правовое заключение по проекту внешнеторгового контракта иностранной фирмы.

#### **Примерный перечень вопросов для самостоятельной работы по подготовке к экзамену**

1. Понятие и виды внешнеторгового контракта.
2. Форма контракта с участием иностранной фирмы.

3. Типовые проформы договоров с иностранным контрагентом.
4. Пределы автономии воли сторон при определении условий контракта. Типичные ошибки при составлении внешнеторговых контрактов.
5. Правовая сущность международного торгового контракта.
6. Сущность и классификация базисных условий поставки товара
7. Применение норм «Инкотермс 2010»
8. Признание Инкотермс 2000 на территории РФ торговым обычаем (2001г.).
9. Термины Инкотермс и иные торговые термины. Ошибки при выборе термина и ссылке на Инкотермс 2010 во внешнеторговом контракте.
10. Оговорка о применимом праве.
11. Прямая ссылка на применение норм Венской конвенции 1980 г.
12. Субсидиарное применение к контракту норм ГК РФ.
13. Субсидиарное применение к контракту иностранного права.
14. Способы согласования контрагентами применимого права.
15. Определение применимого права российским государственным арбитражным судом, международным коммерческим арбитражем.
16. Арбитражная оговорка.
17. Оговорки о переходе права собственности на товар.
18. Значение оговорки контракта о непредвиденных и непредотвратимых обстоятельствах, обстоятельствах вне контроля сторон контракта, форсмажорных обстоятельствах.
19. Оговорка о существенном изменении обстоятельств (хард шип).
20. Валютные оговорки.
21. Оговорки контракта об увеличении цены.
22. Оговорки о предоплате и авансе.
23. Оговорки контракта о разделении рисков.
24. Виды рисков по внешнеторговым контрактам и особенности правового управления этими рисками.
25. Правовое управление ценовыми рисками и разделение валютных рисков.
26. Регулирование во внешнеторговом контракте расчетных рисков и рисков неплатежа.
27. Отражение экологических рисков по внешнеторговым контрактам.
28. Претензионный порядок урегулирования спора
29. Последствия несоблюдения претензионного порядка
30. Виды претензионного порядка урегулирования споров
31. Обязательный претензионный порядок.
32. Форма претензионной записи и правила оформления претензии
33. Условия соблюдения претензионного порядка
34. Понятие исковой давности
35. Общий и специальный сроки исковой давности
36. Применение норм иностранного права по вопросам исковой давности.
37. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980г., их совместимость.
38. Договорные средства правовой защиты.
39. Средства правовой защиты российской стороны по экспортным контрактам.
40. Оговорка о процентах по денежному обязательству.
41. Оговорка о сроке поставки и о языке контракта.
42. Оговорка об уступке прав требования (цессии).
43. Нормы Венской конвенции 1980 г. о правилах уведомления о несоответствии товара.
44. Практика МКАС при ТПП РФ по оценке значения контрактного условия о претензионном порядке.

45. Исковая давность по ГК РФ и Принципам УНИДРУА 2004 г.  
 46. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980 г., их совместимость.  
 47. Правовое заключение по проекту внешнеторгового контракта иностранной фирмы.

**6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины  
 Инновационные образовательные технологии**

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 1. Общие положения о внешнеторговом контракте Тема 2. Источники и основные положения нормативно-правового регулирования внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров Тема 5. Юридическая техника оговорок внешнеторгового контракта Тема 8. Средства правовой защиты по внешнеторговым контрактам	Тема 4. Разделение рисков между сторонами договорных обязательств по внешнеторговым контрактам  Тема 8. Средства правовой защиты по внешнеторговым контрактам
Обсуждение проблемной ситуации	Тема 3. Внешнеторговый контракт и его содержание Тема 4. Разделение рисков между сторонами договорных обязательств по внешнеторговым контрактам Тема 6. Претензии и претензионный порядок Тема 7. Исковая давность по требованиям, основанным на внешнеторговых контрактах	Тема 5. Юридическая техника оговорок внешнеторгового контракта  Тема 6. Претензии и претензионный порядок  Тема 7. Исковая давность по требованиям, основанным на внешнеторговых контрактах
Разбор конкретных заданий и задач	Тема 3. Внешнеторговый контракт и его содержание	Тема 1. Общие положения о внешнеторговом контракте  Тема 2. Источники и основные положения нормативно-правового регулирования внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров Тема 3. Внешнеторговый контракт и его содержание

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы

практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации экзамену.

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

### **6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических занятиях**

Практические занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

#### **Содержание заданий для практических занятий**

##### **Практическое занятие 1. Общие положения о внешнеторговом контракте.**

**Ответьте на вопросы:**

1. Понятие и виды внешнеторгового контракта.
2. Термины, характеризующие наличие контрактных правоотношений
3. Субъекты международного торгового оборота.
4. Объекты международного торгового оборота

##### **Кейс 1. Общие положения о внешнеторговом контракте**

Задание 1: Постройте схему субъектов международного торгового оборота.

Задание 2: Вставьте пропущенные слова в предложениях.

1. Форма объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности называется ...

2. Не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей являются ...

3. Это организации обслуживают ВЭС государственного уровня, обеспечивая коммерческие и иные операции на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений...

4. Основными целями этих организаций являются содействие развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др. \_\_\_\_\_.

5. Профиль деятельности этих организаций оказание различного рода услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы \_\_\_\_\_.

6. Одна из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера называется \_\_\_\_\_.

7. Представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда \_\_\_\_\_.

8. По характеру совершаемых внешнеторговых операций ВЭД эти субъекты обеспечивают многоканальные импортные поставки \_\_\_\_\_.

Задание 3: Заполните таблицу «Виды внешнеторгового контракта».

Виды внешнеторгового контракта	

Задание 4: Заполните таблицу «Термины, характеризующие наличие контрактных правоотношений»

Термины, характеризующие наличие контрактных правоотношений	

Задание 5: Заполните таблицу «Объекты международного торгового оборота»

Объекты международного торгового оборота	

Задание 6. Выделите специфические факторы развития ВЭД. Оформите в виде схемы.

## Практическое занятие 2. Источники и основные положения нормативно-правового регулирования внешнеторговых контрактов купли-продажи товаров

**Ответьте на вопросы:**

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров
2. ГК РФ и его роль при заключении международного договора купли-продажи товаров
3. Применение норм «Инкотермс 2010»

**Задание 1.** Рассмотрите следующие ситуации и дайте ответ по существу.

**Ситуация 1.** Между российским ООО и бельгийским юридическим лицом был заключен договор поставки, согласно которому бельгийская сторона обязалась поставить оборудование для двух рыболовецких траулеров, а российская — принять и оплатить его. При этом стороны предусмотрели в договоре, что все споры подлежат рассмотрению в российском арбитражном суде. Во исполнение заключенного договора бельгийская сторона поставила промышленное оборудование, однако в установленный срок российская сторона оплату не произвела. Бельгийское юридическое лицо обратилось в российский арбитражный суд с иском о взыскании задолженности, основывая свои требования на законодательстве Бельгии. Российское же ООО в отзыве на иск заявило, что спор должен быть рассмотрен на основании российского права, так как стороны согласовали рассмотрение всех споров в российском арбитражном суде. Справедливо ли утверждение российской стороны? Какое право должно быть применено к указанному спору?

**Ситуация 2** Российское ООО и болгарское юридическое лицо заключили договор поставки, согласно которому болгарская сторона обязалась поставить парфюмерно-косметическую продукцию в ассортименте, определенном дополнительным соглашением к договору. Стороны предусмотрели в договоре, что все споры подлежат рассмотрению в российском арбитражном суде в соответствии с российским правом. При исполнении договора болгарское юридическое лицо в одностороннем порядке изменило ассортимент поставленного товара, что отражено в подписанном обеими сторонами акте приемки-передачи. Заменить не соответствующий требованиям договора товар болгарская сторона

отказалась, в связи с чем российское ООО обратилось в суд. Свои требования истец основывал на положениях Гражданского кодекса РФ. Ответчик, в свою очередь, направил отзыв на иск, основанный на положениях Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. Российское ООО возражало против применения положений данной Конвенции, мотивируя свои возражения тем, что стороны согласовали в договоре применение российского, а не международного права. Обоснованы ли возражения российской стороны? Может ли арбитражный суд применить положения Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г.?

**Задание 3.** Укажите термин ИНКОТЕРМС 2010, подходящий к описываемым условиям.

<i>Условия договора</i>	<i>Термин ИНКОТЕРМС</i>
Продавец считается выполнившим свою обязанность по доставке товара с момента его передачи транспортной компании. Транспортные расходы по доставке товара лежат на Покупателе, оплачиваются им самостоятельно и не входят в покупную цену.	
Базис поставки товара — самовывоз со склада Продавца. Продавец обязан: – застраховать риск случайной гибели или утраты товара не позднее пяти дней с момента заключения договора; – передать товар транспортной компании и оплатить стоимость доставки в г. Краснодар в срок, не позднее трех дней с момента оформления страхового полиса на товар; – отправить по электронной почте Покупателю отсканированную копию страхового полиса. Переход права собственности на товар считается состоявшимся с момента получения товара Покупателем в транспортной компании в г. Краснодаре.	
Продавец считается выполнившим свою обязанность по доставке товара с момента подписания акта приема-сдачи товара в месте нахождения Покупателя. Транспортные расходы, таможенные и иные платежи и пошлины полностью лежат на Продавце.	
Переход права собственности на Товар от Продавца к Покупателю считается состоявшимся в момент погрузки товара на борт судна. Погрузочные расходы лежат на Продавце.	
Обязанности Продавца: – сдать Товар перевозчику; – оплатить транспортные расходы до порта назначения; – оплатить погрузочные работы; – застраховать риски гибели или порчи товара. Обязанности Покупателя: – получить товар в порту назначения; – оплатить разгрузочные работы; – все таможенные пошлины и сборы лежат полностью на самом Покупателе.	

### Практическое занятие 3. Внешнеторговый контракт и его содержание

#### Ответьте на вопросы:

1. Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров.
2. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта.
3. Транспортные условия в контракте.
4. Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж.
5. Специфические статьи внешнеторгового контракта.

#### Деловая игра «Проблемно-ориентированный характер занятия с применением МАО «Кейс-стади».

Цель занятия: ознакомить студентов с порядком заключения контракта купли-продажи с зарубежными партнерами.

Задачи: провести деловую игру по заключению контракта.

1. Организационная часть деловой игры. Учебная группа студентов делится на подгруппы по 4-6 человек. Эти подгруппы делятся пополам и представляют: одна – делегацию фирмы, продающую товар, другая – делегацию фирмы, покупающую товар. После подписания контракта они меняются ролями. Каждая делегация, участвующая в переговорах по продаже и покупке товара, избирает руководителя делегации. Цель деловой игры – подготовить и подписать контракт купли-продажи товара.

При этом каждая сторона должна стремиться получить максимальную прибыль от сделки. Все решения, принимаемые делегациями при переговорах, подписание контракта и получение прибыли обосновывается соответствующими расчетами. Справочный материал для переговоров и расчетов прилагается. Игра заканчивается защитой подписанного контракта перед преподавателем и всей группой студентов.

Оценка результатов деловой игры делается преподавателем.

2. Примерный план подготовки переговоров и подписания контракта купли-продажи товара.

Каждая группа перед началом переговоров тщательно изучает справочный материал по своему заданию и составляет конкурентный лист, чтобы знать свои и партнера сильные и слабые стороны. Для этого:

2.1. Выписываются из справочного материала все технические и экономические характеристики продаваемого товара и конкурирующего с ним.

2.2. Конкурентоспособность продаваемого товара по каждому техническому параметру определяется как отношение величины этого параметра к величине того же параметра образца при условии, что при росте величины этого параметра возрастает и конкурентоспособность этого товара:

$$J_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{обр_i}},$$

$J_i$  – коэффициент конкурентоспособности данного товара к образцу по  $i$ -тому техническому параметру

$\Pi_i$  – величина технического параметра продаваемого товара

$\Pi_{обр_i}$  – величина технического параметра образца.

Если при увеличении технического параметра конкурентоспособность падает, то коэффициент конкурентоспособности определяется по формуле:

$$J_i = \frac{\Pi_{обр_i}}{\Pi_i}$$

2.3. Подсчитывается средний коэффициент конкурентоспособности по всем техническим параметрам продаваемого товара по формуле:

$$J_{ср} = \frac{\sum J_i}{i}$$

2.4. Рассчитывается цена потребления продаваемого товара и аналогичного товара в стране, покупающей этот товар. При этом условно принимается, что он будет продаваться по той же цене, что и товар-конкурент.

$$Ц_{пот} = \frac{Ц_{прод}}{a} + З_{экс}$$

$Ц_{пот}$  – цена потребления,  $Ц_{прод}$  – цена, по которой продается товар,  $a$  – срок службы товара,  $З_{экс}$  – затраты на эксплуатацию (затраты на бензин, электроэнергию и т.д.). Для расчета можно принять, что телевизор работает 8 часов в сутки, легковые машины пробегает 50 тыс. км. в год.

2.5. Определяется коэффициент конкурентоспособности продаваемого товара по цене потребления ( $J_{ц.п.}$ ) по формуле:

$$J_{ц.п.} = \frac{Ц_{пот.обр}}{Ц_{пот}}$$

(30)

2.6. Определяется интегральный показатель конкурентоспособности продаваемого товара по формуле:

$$K = J_{ср} * J_{ц.п.}$$

(31)

2.7. Покупатель по интегральному показателю конкурентоспособности предварительно определяет цену, по которой можно продать товар в своей стране по формуле:



$$Ц_{\max} \text{ пр} = Ц_{\text{пр}} * K$$

(32)

$Ц_{\max} \text{ пр}$  – максимальная цена, по которой можно продать покупаемый товар,  
 $Ц_{\text{пр}}$  – рыночная цена, по которой продается аналогичный товар в своей стране,  $K$  – интегральный показатель конкурентоспособности товара.

7. Обсуждение и составление разделов контракта.

7.1 “Преамбула”. В этом разделе дается полное определение договаривающихся сторон, т.е. название фирм, являющихся продавцом и покупателем.

7.2 “Предмет договора”. Дается описание товара.

7.3 “Количество товара”. Указывается в метрических единицах (штуках, комплектах, тоннах). Продавец должен учитывать наличие квоты на данный товар и свои производственные возможности.

7.4 “Сроки поставки”. Указываются календарные сроки поставок и их длительность.

7.5 “Базисные условия поставок”. Договаривающиеся стороны согласовывают один из видов условий поставок: EXW, DAF, FOR/FOT, FOB, CIF и т.д. (см. таблицу условий поставок). Определяются разделение обязанностей продавца и покупателя, связанных с доставкой товара, оплата таможенных пошлин.

7.6 “Страхование”. Указывается, кто заключает договор на страхование и с кем, риски, от которых груз должен быть застрахован (“С ответственностью за все риски”, ответственностью за частную аварию”, “Без ответственности за повреждения, кроме крушения” и т.д.). В зависимости от выбранного риска будет определяться размер страхового взноса. В этом разделе записываются основные условия при форс-мажоре, по которым экспортер не несет ответственности за невыполнение контракта, а также предельные сроки форс-мажора, после чего контракт расторгается.

7.7 “Выбор валюты”. Цена товара в контракте может быть указана в валюте продавца, покупателя или в валюте третьей страны.

7.8 “Выбор валюты платежа”. Стороны договариваются о валюте платежа, которая не зависит от валюты, записанной в контракте.

7.9 “Условия платежа”. Это могут быть предоплата и кредит. При предоплате можно договориться выставлять счета на инкассо или установить аккредитивную форму расчета.

7.10 “Гарантии продавца”. Указываются методы приемки товара. Кто проверяет товар: продавец или покупатель. Ответственность в любом случае несет экспортер. Оговаривается право импортера предъявлять претензии к качеству товара и возмещению убытков. Методы возмещения убытков, замена товара, его ремонт, возврат и т.д.

7.11 “Штрафные санкции”. Указываются штрафные санкции в виде пени, штрафов за невыполнение отдельных разделов контракта (срыв сроков поставки, качество, нарушение условий платежа). Штрафные санкции должны быть взвешенными, не носить разорительного характера. Следует оговорить предельные размеры убытков, при которых получатель имеет право расторгнуть контракт. В международной практике получило распространение прогрессивное начисление штрафных санкций в следующих размерах: в течение первых 30 дней – по 0,05% за каждый день, в течение следующих 30 дней – по 0,08%, в дальнейшем – по 0,12% за каждый день просрочки. Предельная величина ограничивается 8%.

7.12 “Арбитражные и судебные разбирательства споров”. Обычно стороны договариваются решать разногласия мирным путем. Однако в контракте следует записать, что, если стороны не пришли к согласию путем переговоров, то они обращаются в арбитраж, решение которого является окончательным и обжалованию не подлежит.

Справочные данные для подписания контракта купли-продажи промышленных товаров:

1. Стоимость перевозки ж/д транспортом за 1 т/км – 2,5 руб.

2. Соотношение стоимости перевозок 1 т/км на различных видах транспорта:

- 2.1 Водный – 1

- 2.2 Железнодорожный – 3

- 2.3 Автомобильный – 4  
 2.4 Воздушный – 5  
 3. Страхование груза в зависимости от рисков от 0,5 до 4 % от стоимости груза.  
 4. Экспортная пошлина в России на промышленные товары – 10% от стоимости товара, указанного в контракте.  
 5. Импортная пошлина в России на телевизоры, холодильники, легковые машины – 25% от стоимости товара, указанного в контракте. Импортная пошлина в развитых странах на телевизоры, холодильники, легковые машины в пределах 2-7 % от стоимости товара, указанного в контракте.  
 6. Курсы национальных валют ряда стран на 1 января 2017 года.  
 1 доллар США – 62,8 руб. 1 евро – 69,2 руб.  
 7. Расстояние между некоторыми городами и портами:  
 Москва – Брест - 1099 км, Москва – С-Петербург - 651 км, Самара – Москва - 1100 км, Пенза – Москва 710 км, Москва – Берлин - 1895 км, Брест – Милан - 1509 км, С-Петербург – Лондон - 2250 км, С-Петербург (морской порт) – Хельсинки (морской порт) - 320 км,  
 8. Некоторые виды условий поставок.  
 Таблица 1. Условия поставок

	Автомобиль Нива (изготовлен и продается в России)	Автомобиль Suzuki (изготовлен в Японии, продается в Финляндии)
1. Рабочий объем, см.куб.	1568	1590
2. Мощность (кВт/л.с.)	59/80	59/80
3. Число мест	5	5
4. Число дверей	3	3
5. Масса, кг	1150	1000
6. Время разгона до 100 км/ч, сек	23	20
7. Максимальная скорость, км/ч	132	144
8. Бензин	A-93	A-93
9. Расход бензина (литров на 100 км)	10,5	9,6
10. Срок службы, лет	6	5
11. Цена бензина	10 руб. 80 коп	0,25 евро
12. Цена машины	200 000 руб.	10 000 евро
13. Выпуск в год, шт.	100 000	
14. Экспортная квота, %	50	
15. Прибыль, %	25	

### Кейс 2. Подрядные сделки в международной торговле.

Подрядные контракты применяются при торговле технологиями и «ноу-хау»; торговле готовой продукцией, требующей сервисного обслуживания; торговле комплектным оборудованием для промышленных объектов, в международной кооперационной торговле, при оформлении научно- производственных заказов и в других формах и методах торговли и сотрудничества.

В контрактах подряда сторонами по сделке являются заказчик (покупатель услуг) и подрядчик (продавец услуг). Предметом договора подряда является товар (услуги), изготовленный подрядчиком, по заказу покупателя.

По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется передать другой стороне (заказчику) товар, изготовленный в соответствии с индивидуальными требованиями заказчика.

При выполнении подрядчиком условий контракта заказчик обязан принять и оплатить выполненные работы. Из трех видов цен, применяемых в контрактах купли-продажи (твердые, с последующей фиксацией и скользящие) в подрядных договорах применяют в основном скользящие. При выполнении подрядных работ применяются общие цены на весь объем и отдельные расценки на единицы измерения работ. Разновидностью договоров подряда являются договоры (контракты) на поставки оборудования и сооружение объектов на условиях «под ключ».

**Задание:** Выделите особенность подрядных сделок в международной торговле.

#### Практическое занятие 4. Разделение рисков между сторонами договорных обязательств по внешнеторговым контрактам.

Ответьте на вопросы:

1. Виды рисков по внешнеторговым контрактам
2. Оценка рисков при анализе внешнеторговых контрактов
3. Отражение экологических рисков по внешнеторговым контрактам

#### Проведение практического занятия с использованием технологии «Бортовой журнал».

В рамках занятия каждый студент на основании конспекта лекций составляет индивидуальный «бортовой журнал» студента, который включает ряд этапов:

1-й этап

Ключевые слова и словосочетания	Цепочка связей
1	2
.....	.....

2-й этап

Сформулируйте несколько вопросов разной степени сложности (знание- понимание- применение- анализ- синтез- оценка) с рассмотренными выше ключевыми словами и словосочетаниями:

1.
2.
3.
4.
5.

Вопросы, на которые предполагается получить ответы в ходе лекционного занятия:

1.
2.
3.
4.
5.

3-й этап

Заметки по итогам обсуждения в группе.

--

4-й этап

Ассоциации, связанные с лекцией.

--

5-й этап

Схема, наиболее адекватно отражающая смысл лекции (личная).

--

Схема, наиболее адекватно отражающая смысл лекции (итоговая).

--

6-й этап

В качестве рефлексии составляется кластер по одному из понятий лекции. Учебный кластер- это графическое представление изучаемых явлений и процессов, показывающее смысловые поля того или иного понятия. В центре листа записывается ключевое понятие, а от него в разные стороны рисуются стрелки-лучи, которые соединяют это слово с другими,

от которых, от которых, в свою очередь, лучи расходятся далее и далее. Достоинство такой формы представление учебного материала состоит в том, что она, с одной стороны, позволяет сформировать сжатое, а с другой - четкое и целостное видение взаимосвязей и взаимозависимостей, присущих рассматриваемому явлению.

### **Практическое занятие 5. Юридическая техника оговорок внешнеторгового контракта**

#### **Ответьте на вопросы:**

1. Оговорка о применимом праве.
2. Валютная оговорка
3. Оговорки о переходе права собственности.
4. Арбитражная оговорка во внешнеторговых контрактах. Ее виды

**Кейс 1. Ситуация на рынке.** Руководитель предприятия получил отчет, в котором была проанализирована сложившаяся ситуация на рынке. В выводах было сказано, что вполне вероятно повышение цены сырья через 5 месяцев и обоснованы причины роста цены.

Предприниматель знает, что максимум через 6 месяцев ему придется закупать сырье. В данный момент он не может закупить сырье, так как у него нет свободного складского помещения.

**Задание:** Рассмотрите варианты его действий или же предложите свои варианты решения:

- заключить сделку с наличным товаром, а прежде арендовать помещение;
- заключить форвардную сделку на необходимое сырье;
- осуществить длинное хеджирование;
- приобрести опцион на покупку;
- ничего не предпринимать, может ситуация на рынке изменится.

#### **Обоснуйте ответ.**

#### **Кейс 2. «Джентльменское соглашение».**

Офсетная сделка (offset transaction) – сделка с выдвиганием заказчиком встречных требований поставщику импортной продукции, **форма встречной торговли.**

**Цель** – частично компенсировать расходы на приобретение дорогостоящего оборудования. Другими словами – на совершенно законных основаниях получать то, что на бизнес сленге может быть названо «откатом».

**Формы** офсетной сделки – торговая, инвестиционная, технологическая, предпринимательская, образовательная.

**Внедрение офсетного механизма в России.** 2010 г. в Минэкономразвития России были разработаны "Основные направления внедрения офсетного механизма в Российской Федерации", которые в октябре 2010 г. одобрены заместителем Председателя Правительства Российской Федерации С. Б. Ивановым.

В 2011 г. опять же в Минэкономразвития России, в рамках исполнения поручения Президента Российской Федерации Д.А. Медведева, были подготовлены поправки в федеральный закон от 25.07.2010 г. № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд", разрешающие внедрение офсетных обязательств при заключении государственных контрактов на поставку товаров. Федеральным законом от 21.04.2011 № 79-ФЗ в Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных служб" введён пункт 5.3, предусматривающий возможность реализации государственных контрактов с включением встречных требований (офсетов).

Термин "Офсетная сделка" в российском законодательстве отсутствует.

Пример: В последнее время на бизнес-форумах и правительственных заседаниях «модернизация» и «инновации» стали предметом наиболее активных дискуссий. Стратегическим приоритетом развития России является построение «умной» экономики, ориентированной не на экспорт ресурсов, а основанной как раз на высокотехнологичных отраслях и инновациях. О необходимости модернизации постоянно говорит Президент Российской Федерации. Однако пока показатели развития инновационной сферы в России демонстрируют обратную картину: на мировом рынке инновационной продукции Россия занимает менее 1%, а на энергетических рынках 15-20%. Необходим комплексный подход, предполагающий создание общей системы стимулов для обновления технологической базы во всех секторах российской экономики. Использование принципа локальных точек роста и прорыва и догоняющего развития всей остальной экономики без серьезных стимулов неэффективно. Невозможно стартовать к инновациям с немодернизированным, устаревшим производством. Модернизация должна быть широкой базой для инноваций. Именно для этого и надо использовать весь арсенал средств, который имеется в международной практике при осуществлении импорта ИМН (медицинской техники) в Российскую Федерацию.

Таким образом, международное сотрудничество продемонстрировало многочисленные формы экономического, технологического и лицензионного взаимодействия стран-импортеров и стран-экспортеров в различных отраслях производства, которые могут быть использованы заинтересованными учреждениями, организациями и предприятиями Российской Федерации для вывода отечественного производства ИМН и медицинской техники на необходимые объемы и номенклатуру в короткие сроки.

**Задание 1:** Перечислите страны, которые имеют специальные законодательные акты по офсету.

**Задание 2:** Выделите отличие оффсета от параллельных сделок.

**Задание 3:** Предложите вариант компенсационной сделки с участием третьей стороны.

**Задание 4:** Брокер А в июне 2006 г. подал заявку на приобретение 1000 акций ОАО «Сбербанк России» по цене 100 руб. за акцию, со сроком исполнения через три месяца. Согласно заявке брокера В на этих же условиях он продает данные ценные бумаги. Биржа зарегистрировала указанную фьючерсную сделку. Стоимость акций ОАО «Сбербанк России» через месяц выросла до 110 руб., в результате чего брокер А потерял интерес к этой сделке и подал заявку с обратным предложением — продать эти акции в указанные сроки, но уже по 110 руб. Биржа зафиксировала офсетную сделку, в соответствии с которой брокер А закрыл свою позицию путем заключения другого договора о продаже брокеру С 1000 упомянутых акций.

Брокер А реально не должен покупать акции у брокера В и не обязан их продавать брокеру С. Вместо него брокеру С продаст акции брокер В. Постройте схему офсетной сделки.

**Кейс 3.** На базе фрагментов предложенных оговорок внешнеторговых контрактов по распределению отдельных видов рисков составить примеры своих оговорок.

Оговорка №1. Общая стоимость Контракта составляет \_\_\_\_ фунтов стерлингов. Цена понимается CIF-Сургут, включая упаковку и маркировку. Продавец несет все расходы по поставке товара на условиях CIF-Сургут. Цены остаются твердыми на весь срок действия контракта и не подлежат изменению.

Оговорка №2. Цена товара, поставляемого по настоящему контракту понимается CIF-Нижевартовск в трактовке Инкотермс 2010.

- Стоимость контракта включает стоимость товара, упаковки, затраты по его доставке к месту хранения и по хранению на складе Продавца, оформлению необходимой документации, а также расходы по страхованию и транспортировке товара до места назначения и расходы по выполнению шеф-монтажных работ.

- Стоимость контракта не включает стоимость таможенного оформления товара на территории РФ.
- Общая сумма настоящего контракта составляет \_\_ долларов США.
- Увеличение Продавцом цены товара в одностороннем порядке в течение срока действия контракта не допускается.

Оговорка №3. Цена и платеж в долларах США. Если курс доллара понизится более чем на \_\_\_\_\_% по сравнению с котировкой на день заключения контракта, то экспортер имеет право потребовать пересмотра цен по неоконченным поставкам. В случае недостижения договоренности экспортер вправе отказаться от дальнейших поставок без какой-либо компенсации импортеру.

Оговорка №4. Цена контракта составляет \_\_\_\_\_ долларов США. 30% цены контракта, что составляет \_\_\_\_\_ долларов США и 20% цены контракта, что составляет \_\_\_\_\_ долларов США, выражаются также в английских фунтах стерлингов и евро, исходя из текущих курсов названных валют к доллару США на день подписания контракта, составляющих соответственно \_\_\_\_\_ фунтов стерлингов за доллар и \_\_\_\_\_ евро за доллар. Выраженные таким образом в английских фунтах стерлингов и евро части цены контракта составляют соответственно \_\_\_\_\_ английских фунтов стерлингов и \_\_\_\_\_ евро. По наступлении каждого очередного срока платежа импортер осуществляет платеж в названных валютах в указанной пропорции по текущему курсу на день, предшествующий дню платежа.

Оговорка №5. Все суммы, подлежащие оплате в соответствии с данным Договором, должны быть оплачены Заказчиком следующим способом: Предоставлением безотзывного аккредитива (в дальнейшем именуемого "Аккредитив") на общую сумму стоимости (\_\_\_\_\_) долларов для первого и второго этапа данного Договора. Аккредитив должен быть открыт Заказчиком на имя Подрядчика и должен быть акцептован банком Подрядчика.

- Организация этого Аккредитива должна быть немедленно обеспечена Заказчиком по подписании данного Договора.

- После открытия Аккредитива Подрядчик будет оповещен Банком Заказчика по телефаксу обо всех подробностях.

- Подрядчик письменно в течение пяти дней со дня принятия указанным банком аккредитива известит Заказчика об этом факте. Этот Аккредитив должен быть открыт и действителен на период не меньше, чем. 365 дней с момента принятия его указанным банком Подрядчика.

- Все затраты, связанные с акцептом Аккредитива Банком Подрядчика будут оплачены Подрядчиком.

- Все затраты, связанные с открытием и использованием Аккредитива, должны быть оплачены Заказчиком.

- Выплата денег из суммы Аккредитива должна производиться следующим образом: 1. Выплата на сумму (\_\_\_\_\_) долларов должна быть сделана до начала работ по предоставлению Подрядчиком оригинала и двух копий платежных документов. 2. остальные девять платежей на сумму (\_\_\_\_\_) долларов будут производиться по представлению Подрядчиком Отчета о проделанной работе и двух копий платежных документов. У Подрядчика нет никаких обязательств по данному Договору до момента приема указанным банком Подрядчика Аккредитива или произведением авансовой оплаты, в соответствии с описанным выше, будущих услуг, в соответствии с этой документацией.

### **Задание 3.**

Составьте возможные варианты условия о применимом праве для проекта контракта, который должен быть заключен с иностранной фирмой.

### **Практическое занятие 6. Претензии и претензионный порядок**

**Ответьте на вопросы:**

1. Претензионный порядок урегулирования спора.
2. Последствия несоблюдения претензионного порядка
3. Виды претензионного порядка урегулирования споров
4. Обязательный претензионный порядок.
5. Форма претензионной записи и правила оформления претензии
6. Условия соблюдения претензионного порядка

**Кейс 1. Сделки типа «ключ»**

Сегодня очень многие компании отказываются от содержания собственных отделов ВЭД и переходят на аутсорсинг. Собственный отдел ВЭД - это все же дорого, но главное, даже самый профессиональный менеджер ВЭД, находясь в России, не в состоянии уследить за всеми процессами на иностранном предприятии, которое находится за тысячи

километров, да еще и с таким большим временным интервалом. Незнание особенностей менталитета зарубежного партнёра, тонкостей национального законодательства и других факторов – вот небольшая часть самых распространенных проблем, с которыми сталкивается человек, начиная самостоятельно работать с зарубежными производителями. В итоге на получение и изучение всей полученной информации уходит «львиная» доля драгоценного времени. Именно в таких случаях аутсорсинг ВЭД является единственно правильным решением. Любой бизнесмен, не тратя своих сил и времени на самостоятельные поиски зарубежного поставщика, может поручить это квалифицированной компании, специализирующейся в этой области.

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

**Задание 1:** Выделите плюсы аутсорсинга ВЭД. При каких условиях выгоден аутсорсинг ВЭД?

**Задание 2:** Разработайте рекомендации проведения аутсорсинга ВЭД для новичков.

**Задание 3:** Что вы предпримете, если в планы Вашей компании входит интенсивное развитие ВЭД, но по различным причинам нет желания или возможности использовать для этого свой штат сотрудников? Перечислите вопросы консультационного характера аутсорсинга ВЭД.

**Практическое занятие 7. Исковая давность по требованиям, основанным на внешнеторговых контрактах****Ответьте на вопросы:**

1. Понятие исковой давности
2. Общий и специальный сроки исковой давности
3. Применение норм иностранного права по вопросам исковой давности.

**Ситуация 1.** Российское юридическое лицо (покупатель) и иностранное юридическое лицо (продавец) подписали договор поставки промышленного оборудования. В договоре стороны предусмотрели, что поставка осуществляется на условиях DDP в редакции ИНКОТЕРМС 2010. Оплата товара должна быть произведена в следующем порядке: 50% от общей суммы договора в течение 3 рабочих дней с даты подписания договора, 50% — в течение 3 рабочих дней с даты приемки товара покупателем. В договоре также содержалось положение о том, что все споры подлежат рассмотрению в российском арбитражном суде. Первый платеж по договору был произведен покупателем в срок. Однако, в процессе перевозки промышленное оборудование подверглось значительным повреждениям, исключаяющим его использование по назначению. На этом основании российское юридическое лицо обратилось в российский арбитражный суд с иском к своему контрагенту о возврате суммы первого платежа в связи с неисполнением продавцом обязанностей по договору. Иностранное юридическое лицо в отзыве на иск заявило, что в

процессе исполнения договора сторонами было достигнуто соглашение об осуществлении поставки на условиях EXW, в доказательство чего привело следующие доводы: в телефонных переговорах покупатель просил снизить второй платеж по договору; продавец отправил по факсу оферту с предложением снизить второй платеж за счет изменения условий поставки на EXW; покупатель в телефонных переговорах согласился с этим предложением. Вправе ли арбитражный суд принять приведенные продавцом доказательства соглашения сторон об изменении условий поставки товара? Приведите правовую аргументацию.

### Практическое занятие 8. Средства правовой защиты по внешнеторговым контрактам

#### Ответьте на вопросы:

1. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980г., их совместимость.

2. Договорные средства правовой защиты.

3. Средства правовой защиты российской стороны по экспортным контрактам.

#### Задание 1. Рассмотреть схему и ответить на следующие вопросы.



Какие из этих вариантов предусмотрены в действующем законодательстве РФ? Какой общий принцип применения права установлен этим законодательством при отсутствии соглашения сторон о праве, подлежащем применению к договору.

### 7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля	Вид контроля	Количество Элементов
ПК-19, ПК-27	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	1-47
ПК-19, ПК-27	Текущий контроль	Выступление с докладами	1-30
ПК-19, ПК-27	Промежуточная аттестация	Компьютерный тест	105



**7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

<b>Результаты освоения дисциплины</b>	<b>Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)</b>
<p><b>Знает:</b>            - формы, порядок проведения таможенного контроля отдельных категорий товаров; основание и порядок проведения таможенного контроля после выпуска отдельных категорий товаров (ПК-19);            - управление в таможенных органах (ПК-27)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и виды внешнеторгового контракта.</li> <li>2. Форма контракта с участием иностранной фирмы.</li> <li>3. Типовые проформы договоров с иностранным контрагентом.</li> <li>4. Пределы автономии воли сторон при определении условий контракта. Типичные ошибки при составлении внешнеторговых контрактов.</li> <li>5. Правовая сущность международного торгового контракта.</li> <li>6. Сущность и классификация базисных условий поставки товара</li> <li>7. Применение норм «Инкотермс 2010»</li> <li>8. Признание Инкотермс 2000 на территории РФ торговым обычаем (2001г.).</li> <li>9. Термины Инкотермс и иные торговые термины. Ошибки при выборе термина и ссылке на Инкотермс 2010 во внешнеторговом контракте.</li> <li>10. Оговорка о применимом праве.</li> <li>11. Прямая ссылка на применение норм Венской конвенции 1980 г.</li> <li>12. Субсидиарное применение к контракту норм ГК РФ.</li> <li>13. Субсидиарное применение к контракту иностранного права.</li> <li>14. Способы согласования контрагентами применимого права. .</li> </ol>
<p><b>Умеет:</b>            - контролировать правильность исчисления таможенных платежей; применять формы таможенного контроля отдельных категорий товаров; контролировать соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования (ПК-19);            - осуществление взаимодействия с декларантами, таможенными представителями, импорт-экспорт специалистами, клиентами и терминалами (ПК-27)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>15. Определение применимого права российским государственным арбитражным судом, международным коммерческим арбитражем.</li> <li>16. Арбитражная оговорка.</li> <li>17. Оговорки о переходе права собственности на товар.</li> <li>18. Значение оговорки контракта о непредвиденных и непредотвратимых обстоятельствах, обстоятельствах вне контроля сторон контракта, форсмажорных обстоятельствах.</li> <li>19. Оговорка о существенном изменении обстоятельств (хард шип).</li> <li>20. Валютные оговорки.</li> <li>21. Оговорки контракта об увеличении цены.</li> <li>22. Оговорки о предоплате и авансе.</li> <li>23. Оговорки контракта о разделении рисков.</li> <li>24. Виды рисков по внешнеторговым контрактам и особенности правового управления этими рисками.</li> <li>25. Правовое управление ценовыми рисками и разделением валютных рисков.</li> </ol>

	<p>26. Регулирование во внешнеторговом контракте расчетных рисков и рисков неплатежа.</p> <p>27. Отражение экологических рисков по внешнеторговым контрактам.</p> <p>28. Претензионный порядок урегулирования спора</p> <p>29. Последствия несоблюдения претензионного порядка</p> <p>30. Виды претензионного порядка урегулирования споров</p> <p>31. Обязательный претензионный порядок.</p> <p>32. Форма претензионной записи и правила оформления претензии</p> <p>33. Условия соблюдения претензионного порядка</p> <p>34. Понятие исковой давности</p> <p>35. Общий и специальный сроки исковой давности</p> <p>36. Применение норм иностранного права по вопросам исковой давности.</p>
<p><b>Имеет практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка таможенной декларации и сопроводительных документов на грузы, пересекающие государственную границу;</li> <li>Проверка транспортных средств и сопроводительных документов на грузы, пересекающие государственную границу (ПК-19);</li> <li>- планирование и организация работы таможенного отдела и его сотрудников (ПК-27)</li> </ul>	<p>37. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980г., их совместимость.</p> <p>38. Договорные средства правовой защиты.</p> <p>39. Средства правовой защиты российской стороны по экспортным контрактам.</p> <p>40. Оговорка о процентах по денежному обязательству.</p> <p>41. Оговорка о сроке поставки и о языке контракта.</p> <p>42. Оговорка об уступке прав требования (цессии).</p> <p>43. Нормы Венской конвенции 1980 г. о правилах уведомления о несоответствии товара.</p> <p>44. Практика МКАС при ТПП РФ по оценке значения контрактного условия о претензионном порядке.</p> <p>45. Исковая давность по ГК РФ и Принципам УНИДРУА 2004 г.</p> <p>46. Средства правовой защиты сторон контракта по Венской конвенции 1980 г., их совместимость.</p> <p>47. Правовое заключение по проекту внешнеторгового контракта иностранной фирмы</p>

## **7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;

- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

### **7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

#### **Критерии оценивания компетенций**

*Компетенция считается сформированной*, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

*Компетенция считается сформированной*, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

*Компетенция считается несформированной*, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений,

доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

### Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

#### Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 7.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

#### Рекомендуемая литература:

##### Основная литература

1. Громова, Н. М. Внешнеторговый контракт = Contracts in Foreign Trade [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. М. Громова. - 2-е изд., испр. - Документ Bookread2. - М. : Магистр [и др.], 2015. - 141 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=474005>.

2. Корепанова, Н. Б. Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение [Электронный ресурс] : практ. пособие / Н. Б. Корепанова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 237 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=46210>.

3. Мажорина, М. В. Международные контракты и их регуляторы [Электронный ресурс] : учеб. для магистратуры / М. В. Мажорина, Я. О. Алимова Моск. гос. юрид. ун-т им. О. Е. Кутафина (МГЮА). - М. : НОРМА [и др.], 2018. - 448 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=944893>.

4. Петрова, С. А. Составление международного контракта [Электронный ресурс] : метод. рекомендации для вузов по по направлению подгот. бакалавр "Экономика" / С. А. Петрова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М [и др.], 2015. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=509028>.

5. Руднева, А. О. Международная торговля [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлению 38.03.01 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / А.

О. Руднева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 273 с. : табл. - Режим доступа: <http://znanium.com>.

6. Учебно-методическое пособие "Контракты в международной торговле" [Электронный ресурс] : для студентов специальности 38.05.02 "Тамож. дело" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Менеджмент" ; сост. Е. В. Мещерякова. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2018. - 1,5 МБ, 96 с. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

#### **Дополнительная литература**

7. Кретов, И. И. Внешнеторговое дело [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальности "Маркетинг" / И. И. Кретов, К. В. Садченко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Дело и Сервис, 2010. - 366 с. : ил., табл.

8. Международное торговое дело [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальности "Коммерция (Торговое дело)" и направлению "Торговое дело" / Т. Н. Васильева [и др.] ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) МИД РФ ; под ред. О. И. Дегтяревой. - Документ Bookread2. - М. : Магистр [и др.], 2016. - 606 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=661773>.

9. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. по специальности "Мировая экономика" / В. В. Покровская. - М. : Экономистъ, 2009. - 671 с. : ил., табл.

### **8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины**

#### **Интернет-ресурсы:**

10. Гарант [Электронный ресурс] : информ. - правовой портал. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>. - Загл. с экрана.

11. Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.grebennikov.ru](http://www.grebennikov.ru). - Загл. с экрана.

12. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.

13. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл. с экрана

14. Универсальные базы данных East View [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ebiblioteca.ru/>. - Загл. с экрана.

15. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.

16. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

### ***Программное обеспечение использования современных информационно-коммуникационных технологий и Интернет-ресурсы***

Целесообразность использования информационных технологий в учебном образовательном процессе определяется и тем, что с их помощью наиболее эффективно реализуются такие дидактические принципы, как научность, доступность, наглядность, сознательность и активность обучаемых, индивидуальный подход к обучению. При использовании новых информационных технологий успешно сочетаются различные методы, формы и средства обучения.

Наибольший эффект от использования новых информационных технологий в образовательном процессе достигается при использовании информационных и демонстрационных программ, моделирующих программ, обеспечивающих интерактивный режим работы обучаемого с компьютером, экспертных систем для диагностики уровня обученности, доступа к информационным ресурсам сети Интернет.

Методической концепцией преподавания дисциплины предусмотрено использование следующих электронных средств обучения и контроля знаний:

- программное обеспечение MicrosoftWORD – для проведения практических занятий, подготовки докладов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ;
- программное обеспечение MicrosoftPowerPoint – для подготовки слайд-лекций;
- программное обеспечение для проведения итогового контроля знаний в форме компьютерного тестирования CDO «Moodle».

### **9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Office	Офисное прикладное программное обеспечение	Для выполнения письменных заданий, разработки презентаций по темам дисциплины, демонстрации слайд-лекций
2	CDO «Moodle»	Программное обеспечение	для проведения итогового контроля знаний в форме компьютерного тестирования

### **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

#### **10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории**

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Для проведения практических занятий (занятий семинарского типа), групповых и индивидуальных консультаций используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью, и (или) компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для самостоятельной работы обучающихся используются специальные помещения - учебные аудитории для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

## 11. Примерная технологическая карта дисциплины «Контракты в международной торговле»

кафедра «Менеджмент»

преподаватель

группа

Семестр

№	Виды контрольных точек	Количество контрольных точек	Количество баллов за 1 контрольную точку	Срок прохождения контрольных точек																Итого	Зачётно-экзаменационная сессия
				сентябрь				октябрь				ноябрь				декабрь					
				06	13	20	27	06	13	20	27	03	10	17	24	02	08	15	22		
12	19	26	05	12	19	26	02	09	16	23	30	07	14	21	28	04					
1.	Обязательные задания:																				
1.1.	Посещение и активная работа на лекции	7	2	x		x		x		x		x		x		[				14	
1.2.	Подготовка и активная работа на семинарских занятиях	17	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	32	
1.3.	Промежуточное тестирование	1	4																	4	
	<b>Итого</b>																			<b>50</b>	
2.	Дополнительные задания:																				
2.1.	Подготовка рефератов	1	5													x				5	
2.2.	Подготовка структурно-логических схем	1	5												x					5	
	<b>Итого</b>																			<b>10</b>	
3.	Творческие задания:																				
3.1.	Подготовка научного доклада с использованием период. печати	1	10												x					10	
3.2.	Подготовка научных статей	1	10												x					10	
	<b>Итого</b>																			<b>20</b>	
	<i>Текущий рейтинг:</i>																			<b>80</b>	
3.	Итоговый контроль знаний		20																	20	
	<i>Общий рейтинг по дисциплине:</i>																			100	
	Форма контроля																				Экзамен